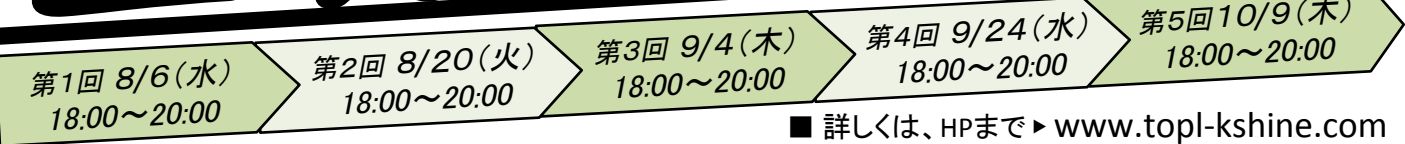



# 若手・中堅社員が“ぐんぐん伸びる” 営業塾

**キャンペーン特価!**  
6万円 → 4.5万円  
全5回コース (税抜き)  
※研修は、全て18:00～20:00になります

【日時】2014年8月～10月  
※詳細日展に関しましては下記参照  
【会場】沖縄産業支援センター  
那覇市小禄1831番地1  
【定員】残り9席  
【受講料】キャンペーン価格  
お一人様 45,000円  
※トップリーグ沖縄会員企業様は2名まで受講料無料



■ 詳しくは、HPまで ▶ [www.topl-kshine.com](http://www.topl-kshine.com)




## 1. 自分の営業魂に火をつけよ

・はじめに  
1) エネルギーが逃げていく姿勢、言葉  
2) エネルギーを引き出す姿勢、言葉

1. 前向きに営業をとられる  
1) 自分の会社、商品を好きですか?  
2) 得意先を好きですか?  
3) あなたに自信はありますか?

2. 「やる気」の温度が下がったら  
1) ドーパミンの役割と、やる気サイクルとは  
2) やる気を高める習慣

代表取締役 株式会社 セルフ・インプループ 和田 勉 氏




## 2. 質問を活用した商談術

・はじめに  
お客様の購入動機を探る  
～購入したいと思わせるには?～

【実践ワーク】  
1. 購入動機とは  
2. 購入のステップ  
3. 潜在ニーズと顕在ニーズ  
4. 演習  
5. セールスコールの4段階

代表取締役 株式会社 スピン・ラボ 大堀 滋 氏



## 3. 交渉の進め方の実践術

1. 交渉には目的がある  
2. 交渉の流れ  
1) 交渉前の準備と進め方  
3) 相手の頭の中を覗く!  
～情報を集める。理論派 or 感情派?

3. 信頼関係を創る  
1) ANCORINGと、START法の実践  
4. 決断を迫る  
5. 交渉が終わったら


代表取締役 株式会社 ラーニングモア 山口 伸一 氏

## 4. 実践! 『ロープレ大会』

はじめに  
強い営業はロールプレイングで育つ!

1. ロープレの役割とルール  
1) 状況説明  
2) お客様の役割

2. みんなでやってみよう  
1) 実践 2) 振り返り  
3) 戦略会議 4) 再実践  
5) 反省とコメント  
※終了後に懇親会を予定しております。



## 5. レポートから売上を伸ばせ

1. 営業で一番重要なのはレポートである  
2. 商談の流れを知り、シナリオを見直す  
1) AIDMA、NEEDSとWANTS  
2) 自社の商談の流れは ゴールは  
3) 商談ステップ作成シート【演習】

3. 必要性を分かりやすく伝える話法  
1) 使いやすいPREP法・FABE法  
4. お客様の迷いと決断を迫るクロージング  
5. 紹介をもらうコツ

代表取締役 株式会社 ラーニングモア 山口 伸一 氏

TEL:098-859-8477 (担当:仲間) 運営:トップリーグ沖縄

貴社名	担当者様部署名/ご芳名		
ご住所 〒			
TEL ( )	—	E-mail	
お役職/ご芳名	お役職/ご芳名		

↓ お申込は、FAXで098-859-8478まで ↓